

LaLorraine

LORRAINE TOURISME RECHERCHE :

Un(e) Charge(é) du développement commercial de la destination « Lorraine »

Poste à pourvoir à Pont-à-Mousson

Lorraine Tourisme, association de loi 1908, a pour mission la promotion touristique de la destination Lorraine en France et à l'étranger. Organisme associé du Conseil Régional du Grand Est, Lorraine Tourisme se compose d'une équipe de 18 agents et travaille en partenariat avec les institutionnels et professionnels du tourisme en France et à l'étranger. L'ensemble des actions de promotion organisées par Lorraine Tourisme a pour objectif majeur de contribuer, au sein du Grand Est, à la venue de touristes en Lorraine et donc de contribuer à l'augmentation du chiffre d'affaires du secteur touristique.

RESPONSABILITES GENERALES

Au sein du Pôle Produits et Partenariats, la/le chargé(e) du développement commercial a pour mission principale de piloter la politique de Lorraine Tourisme en matière de développement commercial pour améliorer la mise en marché et l'animation commerciale de l'offre touristique de la Lorraine auprès des organisateurs de voyages français et internationaux (autocaristes, associations, tour-opérateurs, comités d'entreprises, ...) ainsi qu'auprès des prescripteurs du domaine du MICE.

MISSIONS

- Mise en œuvre de la politique commerciale de l'organisme et évaluation des résultats obtenus,
- Conception et déploiement de programmes d'actions avec les professionnels du tourisme lorrain,
- Participation au développement de l'offre touristique en fonction des besoins du marché (produits touristiques individuels et produits touristiques groupe),
- Animation du Club LorTour (tourisme de groupe) et du Lorraine Meeting Club (MICE) composé de partenaires institutionnels et privés,
- Mise en relation des différents acteurs du tourisme lorrain avec les opérateurs en charge de la commercialisation et diffusion de l'offre commerciale,
- Création et actualisation des différents fichiers professionnels.
- Déplacements fréquents

PROFIL

- Connaissance des différents marchés français et internationaux tant individuels que groupes et MICE,
- Connaissance des outils dédiés au milieu du tourisme/vente (sites internet, web planning, place de marché, GRC...),
- Expériences réussies dans la mise en place de politiques de développement commercial dans le tourisme,

- Bonne capacité à maîtriser toutes les règles d'organisation d'une production touristique, notamment les pratiques tarifaires et les conditions de vente,
- Langues : anglais indispensable, allemand serait un plus,
- Bac + 3 requis,
- Maîtrise de l'informatique (Word, Excel, Outlook, Powerpoint),
- Disponibilité (déplacements ponctuels en France et à l'étranger),
- Connaissance des structures institutionnelles du tourisme (CRT, CDT, SLA, OT),
- Connaissance de la destination Lorraine et de la région Grand Est,
- Tempérament d'organisateur et goût du travail en équipe,
- Profil commercial et sens de l'initiative,
- Permis de conduire indispensable.

CONDITIONS & REMUNERATION

CDI

Temps complet

Statut privé (salarié) sous convention collective des organismes de tourisme à but non lucratif (échelon 2.3, indice 1826)

Disponibilité du poste : de suite

Candidature à adresser avant le 17 mars 2017

à l'attention de

Monsieur Philippe Lecomte – Directeur

LORRAINE TOURISME

ABBAYE DES PREMONTRES - BP 97

54704 PONT-A-MOUSSON CEDEX

philippe.lecomte@tourisme-lorraine.fr